

## ABSTRACT

**Title** : **SYSTEM ANALYSIS AND PLANNING  
INFORMATION *CUSTOMER RELATIONSHIP*  
MANAGEMENT (CRM) TO IMPROVE SELLERLAN  
AT AGRICULTURAL DRUG STORES CV.  
MARINA AGRO KERINCI WEB BASED**

**No** : **BENNY PRASETYO**

**No. Bp** : **19101152610464**

**Study program** : **INFORMATION SYSTEM**

**Educational Stage** : **STRATA 1 (S1)**

**Advisor** : **1. FAJRUL ISLAMIC, S.KOM, M.KOM  
2. ROMI HARDIANTO, S.KOM, M.KOM**

At CV. Marina Agro is buying and selling activities Still in manual form and not yet computerized. Customers come to the store sometimes the product is sold out. This can create a negative impression to quality service from CV. Marina Agro, as well as cases when buyers are busy, here because of a short age of personnel sometimes there are customers who are not served optimally. Therefore, an Information System was implemented *Customer Relationship Management* in order to help improve and maximize the quality of service and sales at CV. Marina Agro. By using System Information *Customer Relationship Management* can speed up and make it easier for customers to place orders without come directly to Shop. That way all the needs and desires of new and old customers will be fulfilled.

**Keywords:** *Information Systems, Customer Relationship Management, Web-based, Sale*

## ABSTRAK

**Judul** : **ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI *CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT* (CRM) UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA TOKO OBAT PERTANIAN CV. MARINA AGRO KERINCI BERBASIS WEB**

**Nama** : **BENNY PRASETYO**

**No. Bp** : **19101152610464**

**Program Studi** : **INFORMATION SYSTEM**

**Jenjang Pendidikan** : **STRATA 1 (S1)**

**Pembimbing** : **1. FAJRUL ISLAMI, S.KOM, M.KOM**  
**2. ROMI HARDIANTO, S.KOM, M.KOM**

Pada CV. Marina Agro ini kegiatan jual belinya masih dalam bentuk manual dan belum terkomputerisasi. Pelanggan datang ke toko terkadang produk dalam keadaan habis terjual. Hal ini dapat menimbulkan kesan negatif terhadap kualitas pelayanan dari CV. Marina Agro, begitu pula dengan kasus disaat pembeli sedang ramai , disini karena kekurangan tenaga terkadang ada pelanggan yang tidak terlayani dengan maksimal. Maka dari itu diterapkan lah Sistem Informasi *Customer Relationship Management* agar dapat membantu meningkatkan dan memaksimalkan kualitas pelayanan dan penjualan di CV. Marina Agro. Dengan menggunakan Sistem Informasi *Customer Relationship Management* dapat mempercepat dan mempermudah pelanggan untuk melakukan pemesanan tanpa harus datang langsung ke Toko. Dengan begitu semua kebutuhan dan keinginan pelanggan baru maupun lama akan terpenuhi.

**Kata Kunci: Sistem Informasi, Customer Relationship Management, Berbasis Web, Penjualan**